

## ABSTRAK

### STRATEGI ESKPANSI PASAR PADA PERUSAHAAN DESAIN INTERIOR: STUDI PADA PT SDI DI SEKTOR PERHOTELAN

Lailani Fitriana

23/525549/PEK/29601

Industri desain interior merupakan salah satu subsektor ekonomi kreatif yang menunjukkan pertumbuhan positif, terutama setelah pandemi COVID-19, PT Studio Dinding Indonesia (PT SDI) termasuk dalam perusahaan yang mengalami peningkatan jumlah proyek, terutama pada sektor residensial. Meskipun portofolio residensial perusahaan kuat, ketergantungan terhadap satu segmen pasar menimbulkan risiko stagnasi. Di sisi lain, sektor perhotelan menunjukkan potensi pertumbuhan signifikan. Data dari Badan Pusat Statistik DKI Jakarta mencatat peningkatan tingkat penghunian kamar hotel berbintang sebesar 5,01% pada tahun 2024, dibandingkan 2023, yang mencerminkan peluang strategis untuk ekspansi pasar di sektor ini.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi ekspansi pasar yang tepat bagi PT SDI dalam memasuki sektor perhotelan di industri desain interior, serta menganalisis bagaimana perusahaan memanfaatkan sumber daya dan kemampuan internal yang sebelumnya digunakan di sektor residensial. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus deskriptif kualitatif dengan objek penelitian tunggal. Analisis dilakukan dengan menggabungkan empat kerangka strategis *Porter's Five Forces* untuk menilai tekanan eksternal industri, RBV sebagai landasan teori untuk menilai kesiapan internal perusahaan, VRIO untuk keberlanjutan sumber daya, dan SWOT untuk merumuskan strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, kuesioner, serta dokumen perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT SDI memiliki peluang strategis untuk masuk ke pasar perhotelan dengan memanfaatkan kekuatan internal seperti reputasi desain, pengalaman proyek skala besar, dan efisiensi operasional dari sektor residensial. Strategi yang disarankan meliputi fokus pada layanan *end-to-end* berbasis konsultatif, penguatan sistem manajerial, serta perluasan jaringan mitra bisnis yang relevan dengan sektor perhotelan.

Kata Kunci: Strategi Ekspansi Pasar, Desain Interior, *Porter's Five Forces*, VRIO, SWOT

**ABSTRACT**

**MARKET EXPANSION STRATEGY IN AN INTERIOR DESIGN COMPANY: A CASE STUDY OF PT SDI IN THE *HOSPITALITY* SECTOR**

**Lailani Fitriana**

**23/525549/PEK/29601**

*The interior design industry is one of the creative economy subsectors that has demonstrated positive growth, particularly after the COVID-19 pandemic. PT Studio Dinding Indonesia (PT SDI) is among the companies that experienced an increase in project volume, especially in the residential sector. Although the company has a strong residential portfolio, overreliance on a single market segment poses a risk of stagnation. On the other hand, the hospitality sector shows significant growth potential. Data from the Jakarta Central Statistics Agency reported a 5.01% increase in starred hotel occupancy rates in 2024 compared to 2023, reflecting a strategic opportunity for market expansion in this sector.*

*This study aims to formulate an appropriate market expansion strategy for PT SDI to enter the hospitality sector in the interior design industry, and to analyze how the company leverages its internal resources and capabilities originally developed in the residential segment. The research adopts a qualitative descriptive case study approach focusing on a single research subject. The analysis integrates four strategic frameworks: Porter's Five Forces to assess external industry pressures, the Resource-Based View (RBV) to evaluate the company's internal readiness, VRIO to assess resource sustainability, and SWOT analysis to formulate strategies based on the company's strengths, weaknesses, opportunities, and threats. Data were collected through semi-structured interviews, questionnaires, and company documentation.*

*The findings indicate that PT SDI has a strategic opportunity to enter the hospitality market by leveraging its internal strengths, including its design reputation, experience in large-scale projects, and operational efficiency from the residential sector. The recommended strategies include offering consultative end-to-end services, strengthening managerial systems, and expanding partnerships with business networks relevant to the hospitality industry.*

*Keywords: Market Expansion Strategy, Interior Design, Porter's Five Forces*